

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

# REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf  
Jahren zum Immobilien-Millionär

**Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:**

[www.alex-fischer-duesseldorf.de](http://www.alex-fischer-duesseldorf.de)

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –  
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim  
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: [www.berliner-buchdruck.de](http://www.berliner-buchdruck.de), Berlin  
Projektmanagement & Design: [www.buchkodex.de](http://www.buchkodex.de), Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

# Permanentes Lernen und immaterieller Vermögensaufbau

---

Warum steht dieser Punkt explizit am Ende der Schritte zur finanziellen Freiheit? Wie wir ja in dem Abschnitt „Was ist Geld?“ gesehen haben, repräsentiert Geld einfach Werte. Möchtest du also magnetisch für Geld sein, musst du einfach nur deine Assets erhöhen.

Wie man das materiell macht, habe ich dir in den vorherigen Abschnitten beschrieben. Jetzt kommt aber einer der wichtigsten Punkte: Jegliche Form materiellen Besitzes ist vergänglich.

Lass zum Beispiel einen Bürgerkrieg ausbrechen, wie in der Ukraine. Was aber niemals vergänglich ist, sind die Assets, die du in Form von Wissen, Verstehen und Kontakten hast.

Ein Mentor sagte mir einmal: „Willst du Geld magisch anziehen, so musst du nur ein lebender ‚Value‘ sein.“ Ich begriff damals noch nicht genau, wie er das meinte. Heute ist mir das jedoch sonnenklar.

**Die besten (Tausch-)Geschäfte machte ich immer mit meinen immateriellen Values (Werten).**

## **Du weißt nicht genau, was ich damit meine? Lass mich dir ein paar Beispiele nennen:**

- » die Beziehungen und Kontakte, die du hast,
- » das Wissen und die Skills, die du in einem Bereich hast,
- » das Vertrauen, das du dir über Jahre hinweg erarbeitet hast,
- » die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die du dir über Jahre hinweg zugelegt hast.

## **Wie ich das gemacht habe**

Ich bin wahrscheinlich der einzige „Hardcore-Offliner“ (da ich aus der Immobilienwelt komme, die offenbar gar nicht mit Online-Techniken kompatibel ist), der es geschafft hat, scheinbar völlig „offlinige“ Branchen trotzdem mit dem Internet zu verbinden.

Ich bin wahrscheinlich der Einzige, der aktuell wirklich in beiden Welten zu Hause ist. Ich habe also das Spezial-Know-how der Immobilien mit den Grundprinzipien von Online-Marketing und Online-Automatisierung verknüpft.

Bei Online-Marketing sind die Markteintrittsbarrieren sehr hoch, da man ungefähr ein Wissen haben muss wie ein Allgemeinmediziner. Inzwischen kann ich aber mit jeder Form von „Patienten“ ein kurzes Gespräch führen mit fantastischen Ergebnissen.

Ich kann innerhalb von Minuten ein Konzept ausarbeiten, mit welchen Techniken, Tools, Werkzeugen und Strategien diese Unternehmer ihre Anstrengungen halbieren und ihren Ertrag vervielfachen können.

Ich könnte davon nicht alles umsetzen (und will es auch gar nicht), aber wie ein guter Hausarzt weiß ich natürlich, wer die entsprechenden Spezialisten sind. Das Problem in diesem Bereich sind nicht die Spezialisten, die gibt es zuhauf. Das Problem im Bereich Business (online wie offline) sind die „Generäle“, die die Strategie und die Planung machen.

Dieser Fähigkeit war ich mir lange gar nicht bewusst. Auf einmal stellte ich aber fest, wie Gott und die Welt plötzlich Termine wollten, nachdem sich diese Fähigkeit herumgesprochen hatte.

### **Diese Kombination des Know-hows aus**

- » Immobilien und Finanzen,
- » Unternehmerfundament, Mindset und Tools,
- » 20 Jahren Forschung über versteckte Strategien der erfolgreichsten Konzerne und
- » der Verknüpfung des Ganzen online und offline

sorgt inzwischen dafür, dass ich Geschäften nicht mehr hinterherlaufen, sondern teilweise sogar vor ihnen flüchten muss. Ich will hier auf gar keinen Fall großkotzig erscheinen. Ich will dir nur zeigen, wie die richtige Mischung an Know-how, Skills und Assets einfach unglaublich wertvoll werden kann – und du somit geradezu magnetisch werden kannst.

### **Ein Chiropraktiker-Guru und ein Genickbruch, der mein Leben veränderte**

In München gibt es einen Chiropraktiker, der von echten Gurus in den USA ausgebildet wurde. Der Mann kann tatsächlich über seine Techniken Leute (sogenannte „hoffnungslose Fälle“) mit Dauerrückenschmerzen innerhalb weniger Minuten in Ordnung bringen.

Als ich damals bei ihm einfach so in der Tür stand und auf ihn zuing, sagte er zu mir: „Sie hatten einen ziemlich starken Aufprall von der linken Seite, stimmt’s?“ Innerhalb von drei Schritten hatte der Mann gesehen, dass ich mir circa 15 Jahre vorher (nämlich am 11.07.1990) bei einem Aufprall von links das Genick gebrochen hatte. Du hast richtig gelesen, mein Genick war wirklich gebrochen.

Die Mutter meiner damaligen Freundin fuhr das Auto, in dem ich saß. Ich saß hinter der Fahrerin, meine Freundin neben mir. Die

Mutter übersah ein Stopp-Schild und überquerte ohne zu schauen eine Schnellstraße. Ein Mercedes der C-Klasse krachte mit über 90 Stundenkilometern direkt in uns hinein.

Das ganze Auto war nach dem Aufprall insgesamt rund 80 Zentimeter schmaler (wir waren nur in einem Fiat Lancia), an meiner Stelle war das Wrack sogar noch einmal um zusätzliche 30 Zentimeter eingedrückt. Ein Wunder, dass ich heute noch Beine habe. Als ich eine Woche später aus meinem Schädel-Hirn-Trauma (eine extrem starke Gehirnerschütterung) aufwachte und versuchte aufzustehen, dachte ich, mir fällt der Kopf ab. Ich trug eine Halskrause. Um jedoch aufstehen zu können, musste ich meinen Kopf mithilfe des Kopfkissens hochziehen.

Die Ärzte erklärten mir damals, das sei „nur ein kleiner Muskelfaserriss“ und ich solle nicht so wehleidig sein. Man hätte mich geröntgt und es sei alles in Ordnung. Wenn ich versuchte, den Kopf zu drehen, hörte ich die Wirbel knurpseln, als ob etwas zermahlen würde. Mein gesamter Nacken- und Schulterbereich war unendlich verspannt.

Erst ein Jahr später wurde festgestellt, dass ich definitiv einen vollständigen Genickbruch erlitten hatte (medizinischer Ausdruck: Dens (= Zahn)-Fraktur (= Bruch)). Er wurde damals beim Röntgen nicht festgestellt, weil er zwischen dem ersten und zweiten Halswirbel erfolgte und dieser Bereich beim Röntgen durch die Zähne verdeckt wird (das Weiß der Zähne auf dem Röntgenbild neutralisiert die weiße Bruchstelle).

Solch einen Bruch kann man nur durch den geöffneten Mund beim Röntgen entdecken. Da die Überlebenschance bei einem Genickbruch an dieser Stelle 1:50.000 ist, hatte sich keiner die Mühe gemacht. Jetzt wirst du dich sicher fragen, wie ich denn ein gebrochenes Genick überleben konnte.

Die Antwort ist, dass man nicht am Genickbruch selber stirbt, sondern dass dieser üblicherweise das Rückenmark zerreißt, und das führt an dieser Stelle innerhalb von zwei Minuten zur Atemlähmung und somit zum Tod.

Das Drollige daran ist, dass es schon ziemlich hart ist, einen Genickbruch zu überleben, ich allerdings noch elf Monate mit einem gebrochenen Genick undiagnostiziert herumspaziert bin. Da ich früher einmal Leistungs- und Kunstturnen betrieben habe, hatte ich sehr starke Genickmuskeln, die den Stoß abfangen und das Genick stabilisiert haben. Wäre der Mercedes auch nur zwei Stundenkilometer schneller gewesen, würdest du heute nicht dieses Buch lesen.

Der Bruch ist dann pseudoarthrotisch (mit Bindegewebe, also nicht knöchern) zusammengewachsen. Leider wuchs das Ganze auch nicht gerade, sondern leicht schief zusammen, so dass ich meinen Kopf immer leicht nach rechts geneigt hatte. Das Knurpseln beim Kopfdrehen hörte nicht auf, und somit bestanden meine Mutter und ich darauf, das noch einmal genauer zu inspizieren.

Dann wurde durch den offenen Mund geröntgt und ich musste sofort ins Krankenhaus, wo mir zwei neun Zentimeter lange Schrauben in die Wirbel gesetzt wurden.

Außerdem wurde noch ein Stück Knochen aus meiner Hüfte entnommen und zwischen die Wirbel eingepflanzt, damit diese zusammenwachsen. Wie dieses Geschehnis mein Leben verändert hat, habe ich in einem Video auf meinem YouTube-Kanal beschrieben.

### **Warum ich diesen Mann als Beispiel anführe**

Aber jetzt bin ich abgeschweift: Was ich eigentlich sagen wollte, ist, dass dieser Chiropraktiker (wohlgemerkt viele Jahre nach der Operation) anhand von drei Schritten erkennen konnte, dass ich einen starken Aufprall von der Seite abbekommen hatte.

Ich hatte seitdem auch immer Kopfschmerzen, Verspannungen etc. gehabt. Er nahm mich ca. 15 Minuten in Behandlung, und ich fühlte mich danach, als wäre eine tonnenschwere Last von mir gefallen.

Also ein Mann mit unglaublichen Skills, Wissen und Assets. Was gibt es Wertvolleres als die eigene Gesundheit? Wenn man bei diesem Mann einen Termin wollte, bekam man ihn nicht, weil er über acht Monate ausgebucht war. Gott sei Dank hatte ich schon immer sehr gute Kontakte, und eine Freundin besorgte mir einen Termin innerhalb weniger Wochen.

Auch dieser Mann hat das Problem, dass er sich keine Sorgen um Patienten machen muss, sondern eher darüber, wie er nicht überrannt wird.

Außerdem sind wir uns, glaube ich, darin einig, dass die interessanten Geschäftspartner die sind, die sehr viel Geld und Investitionskraft besitzen. Und gerade diese Leute kann man mit Geld oder rein physischen/materiellen Dingen nicht beeindrucken.

Sie sind ausschließlich an immateriellen Assets interessiert (Wissen, Techniken, ganz besondere Fähigkeiten). Darum steht dieser Punkt als letzter auf dem Weg zur völligen finanziellen Freiheit.

### **Wie du sexy für deine Umgebung wirst**

Wenn du die vorherigen Schritte nicht schon bereits erledigt hast, solltest du parallel immer daran arbeiten, deine immateriellen Assets und Skills aufzubauen.

Benjamin Franklin sagte einst: „Die Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen.“ Einer meiner Mentoren entgegnete dem einmal: „Investier dein ganzes Geld in Whisky, wo sonst bekommt man 40 %?“ Nein, Spaß beiseite. Immaterielle Assets muss man über Jahre hinweg aufbauen. Es ist aber wichtig, dass du sie permanent im Auge behältst und dauernd daran arbeitest. Das sind einige der Fragen, die du dafür benutzen solltest:

- » Was müsste ich haben, damit meine Zielgruppen mich als äußerst attraktiv empfinden würden?



- » Welche Skills (Fähigkeiten) habe ich bereits, die man ausbauen müsste, weil sie sonst keiner oder nur wenige haben?
- » Welche Kombination von Fachgebieten (Immobilien, Strategien und Online-Marketing etc.) würde mich besonders wertvoll machen? Etc.

### **Mehr Assets ...**

Übrigens: All meine Wissens-Assets stelle ich auf meiner Website zur Verfügung. Es gibt alles kostenlos, jedoch nicht alles auf einmal. Möchtest du alles auf einmal und trotzdem kostenlos, kannst du mein Stipendienprogramm (unter der Webseite: **[www.alex-fischer-duesseldorf.de/stipendium](http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/stipendium)**) oder das Buchverbreitungs-Gewinnspiel (**[www.alex-fischer-duesseldorf.de/gewinnspiel](http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/gewinnspiel)**) nutzen.

Du hilfst mir bei der Verbreitung meiner Vision/Mission (eine riesige Community aufzubauen, die sich gegenseitig dabei unterstützt, frei zu werden) und bekommst dann den jeweiligen Content kostenlos freigeschaltet.

Möchtest du mich nicht unterstützen oder hast einfach keine Zeit dazu, kannst du diesen Content (die Inhalte) zu einem Bruchteil seines tatsächlichen Wertes kaufen. Da ich mich aber tatsächlich komplett über Immobiliengeschäfte finanziere und nicht durch Coachings oder Seminare, investiere ich aktuell jeden Cent, der durch Content-Verkauf hereinkommt, in die Vergrößerung der Community. Das heißt, ich schalte Werbung, um neue Mitglieder zu gewinnen, oder investiere in Technik oder Freelancer, die mir beim Aufbau meiner Plattform helfen. Somit hilfst du auch in diesem Fall definitiv beim Aufbau dieser Community.

Auf jeden Fall danke ich dir hier an dieser Stelle schon einmal dafür, dass du so interessiert bist, dass du es bis zu diesem Punkt des Buches geschafft hast. Vielen Dank für dein Interesse.

**Tipp:** Halte dich in Communitys mit Gleichgesinnten auf, da du hier wertvolle Kontakte knüpfen kannst. Man kann sich gegenseitig unterstützen und nicht jeder muss das Rad neu erfinden. Was der eine schon an Kontakten aufgetan hat, kann er mit anderen tauschen (Austausch immaterieller Assets).

Aber nicht nur das: Du wirst feststellen, Communitys mit Gleichgesinnten sind wie „Immaterielle-Assets-Börsen“:

Die Community-Mitglieder tauschen untereinander ihre Assets, so dass jeder für sich viel schneller vorankommt, als wenn er alleine wäre.

**Aus diesem Grund habe ich den „RADG-Facebook-Club“ als geschlossene Facebook-Gruppe ins Leben gerufen. Im Anhang findest du die Links, um dich für die kostenlose Aufnahme zu bewerben.**

---



---

### Resümee:

Immaterielle Assets, Know-how und Skills sind im Gegensatz zu materiellem Besitz nicht vergänglich. Außerdem haben sie eine extreme Anziehungskraft auf Leute, die es bereits geschafft haben. Je wertvoller deine Skills (oder die Kombination deiner Skills!) sind, desto weniger musst du dir Sorgen um Geld machen, egal was auch immer passieren wird.

---



---

### Wie du dir ein unsichtbares Vermögen schaffst

- + Im Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ gibt es auf Seite 43 die 14 wichtigsten Coachingfragen und Übungen, mit denen du dich durch immaterielle Assets zum „Elektromagneten“ machst. Du wirst Geld, A-Mitarbeiter, Kontakte, „Vitamin B“ (Beziehungen) etc. auf magische Weise anziehen.